

ANALISIS PENERAPAN PERENCANAAN PAJAK PERTAMBAHAN NILAI

(Studi Kasus Pada CV Guyub Rukun Putra Sakti Tahun Pajak 2014)

Mulyo Dwi Atmojo

Sri Mangesti Rahayu

Otto Budihardjo

(PS Perpajakan, Jurusan Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya)

115030407111037@mail.ub.ac.id

ABSTRAC

This research aims to determine how the Implementation of Value Added Tax planning precisely at CV Guyub Rukun Putra Sakti and how far that tax planning implementation could minimize the tax burden or Value Added Tax payable at CV Guyub Rukun Putra Sakti. This research uses descriptive research with qualitative approach. Results of this research indicate that tax planning which is delaying of Input Tax credit could leveling the Value Added Tax payable so there wasn't overpayment Value Added Tax, while applying of Taxable Goods purchase with using Value Added Tax could minimize Value Added Tax payable by 15 %. Based on these research, the authors suggest to CV Guyub Rukun Putra Sakti to make a purchase of Taxable Goods with only using Value Added Tax or purchase towards Taxable Employers. The authors also suggests to manager of accounting to continously update the tax plan along with tax regulations which is continuously updated by the Directorate General of Taxation.

Keywords: *Value Added Tax*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan perencanaan Pajak Pertambahan Nilai yang tepat pada CV Guyub Rukun Putra dan sejauh mana perencanaan pajak tersebut dapat meminimalkan beban pajak atau Pajak Pertambahan Nilai terutang milik CV Guyub Rukun Putra Sakti. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa perencanaan pajak menggunakan penundaan pengkreditan Pajak Masukan mampu meratakan Pajak Pertambahan Nilai terutang sehingga tidak ada lagi Pajak Pertambahan Nilai yang lebih bayar sedangkan saat menerapkan pembelian Barang Kena Pajak dengan Pajak Pertambahan Nilai mampu meminimalkan Pajak Pertambahan Nilai terutang sebesar 15%. Berdasarkan hasil penelitian ini, penulis menyarankan kepada CV Guyub Rukun Putra Sakti untuk melakukan pembelian Barang Kena Pajak dengan Pajak Pertambahan Nilai saja atau pembelian dari Pengusaha Kena Pajak. Penulis juga menyarankan kepada manajer accounting agar terus memperbaharui perencanaan pajak seiring dengan peraturan pajak yang terus diperbaharui oleh Direktorat Jendral Pajak.

Kata kunci : **Pajak Pertambahan Nilai**

PENDAHULUAN

CV Guyub Rukun Putra Sakti (CV GRPS) adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan pakaian jadi, yang

berkedudukan di Jalan Pangeran Diponegoro No. 96, Tulungagung. Omzet penjualan yang dapat dicapai CV GRPS tiap tahunnya lebih dari Rp4,8 milyar dan telah dikukuhkan

sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP). CV GRPS selaku PKP tiap tahunnya harus melaksanakan kewajiban akan perpajakannya yakni memotong, memungut dan melaporkan PPN. CV GRPS dalam menjalankan usahanya perusahaan mengalami kenaikan jumlah omzet penjualannya seperti pada tabel berikut ini:

Tabel 1. Omzet Penjualan CV GRPS Tahun 2012 sampai Tahun 2014 (dalam rupiah)

Keterangan	2012	2013	2014
Penjualan	15.585.711.288	19.238.462.666	24.520.902.013
Pajak Keluaran	1.558.571.129	1.923.846.267	2.452.090.201
Pajak Masukan	1.292.399.006	1.577.712.133	1.920.990.214
PPN yang telah dibayar (SPT Masa)	324.420.468	336.260.118	495.881.748
Jumlah Kredit Pajak atas PPN	1.616.819.474	1.913.972.251	2.416.871.962
PPN Terhutang	-58.248.345	9.874.016	35.218.239

Sumber: Data diolah (2014)

Tahun 2013 penjualan yang diperoleh perusahaan mengalami peningkatan sebesar Rp19,2 milyar atau naik 23,43% dari tahun sebelumnya. Tahun 2014 penjualan perusahaan juga mengalami peningkatan menjadi Rp24,5 milyar atau naik 27,46% dari tahun 2013. Kenaikan penjualan juga berdampak pada kenaikan jumlah PK perusahaan, pada tahun 2013 naik sebesar 23,43% dan pada tahun 2014 naik sebesar 27,46%. Besarnya omzet penjualan yang dimiliki oleh CV GRPS membuat PPN yang harus dibayar juga besar, sehingga perusahaan mengambil kebijakan untuk melakukan tax planning. Penulis memilih untuk mengangkat PPN sebagai penelitian karena CV GRPS dalam kegiatan usahanya selalu berhubungan dengan PPN dan CV GRPS telah menerapkan tax planning PPN tiap tahunnya.

Pasal 9 Ayat 9 UU PPN menyebutkan bahwa: "Pajak Masukan yang dapat dikreditkan, tetapi belum dikreditkan dengan Pajak Keluaran pada Masa Pajak yang sama, dapat dikreditkan pada Masa Pajak berikutnya paling lama 3 (tiga) bulan setelah berakhirnya Masa Pajak yang bersangkutan sepanjang belum dibebankan sebagai biaya dan belum

dilakukan pemeriksaan." Pada penjelasan pasal 9 Ayat 9 UU PPN diatas maka perusahaan dapat melakukan *tax planning* dengan cara penundaan pengkreditan Pajak Masukan (PM).

Tabel 2. Pajak Masukan Tahun 2014 Sebelum dan Sesudah Tax Planning (dalam rupiah)

Masa	PK	PM Sebelum Tax Planning	PM Setelah Tax planning
Januari	114.206.847	10.945.945	93.011.899
Februari	98.879.526	89.892.602	80.470.850
Maret	158.387.676	139.611.533	109.732.995
April	135.718.769	243.231.333	93.154.476
Mei	143.894.718	169.502.038	97.956.461
Juni	342.160.481	238.786.486	218.490.674
Juli	735.031.625	358.691.746	621.237.667
Agustus	113.099.401	185.403.122	90.117.198
September	94.808.919	242.386.128	77.680.712
Oktober	123.836.229	115.521.123	102.513.926
November	128.821.151	73.772.558	108.596.735
Desember	263.244.859	23.114.448	228.026.620
Jumlah	2.452.090.201	1.890.859.064	1.920.990.214

Sumber: Data diolah (2014)

CV GRPS pada bulan-bulan tertentu seperti sebelum bulan puasa yakni pada bulan April Tahun 2014 melakukan banyak pembelian barang dagang sehingga mendapatkan banyak faktur pajak masukan atas pembelian tersebut sebesar Rp243 juta, namun faktur pajak tersebut tidak hanya dikreditkan pada bulan tersebut tetapi juga dikreditkan pada bulan berikutnya dimana PM dibulan tersebut sedikit, sehingga PM pada bulan April menjadi Rp93 juta. Peningkatan sebesar Rp30 juta pada jumlah PM setelah dilakukannya tax planning merupakan besarnya PM pada tahun sebelumnya atau PM masa Desember 2013 yang belum dikreditkan, sehingga dikreditkan pada tahun 2014 yakni sebesar Rp30 juta. PM tahun 2014 sebelum dan sesudah tax planning dapat dilihat pada tabel 2.

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini: Mengetahui dan mendeskripsikan perencanaan pajak PPN yang telah dilakukan oleh CV GRPS tahun 2014; mengetahui dan menjelaskan penerapan perencanaan pajak PPN yang telah dilakukan oleh CV GRPS mampu atau tidak

mengoptimalkan jumlah PPN terhutang; dan Mendeskripsikan dan menjelaskan perencanaan pajak yang tepat dalam rangka perencanaan pajak yang tepat dalam rangka untuk mengoptimalkan jumlah PPN terhutang pada CV GRPS.

KAJIAN PUSTAKA

Konsep Perpajakan

Menurut Mardiasmo (2009: 1), pajak adalah iuran rakyat kepada kas negara (peralihan kekayaan dari sektor partikular ke sektor pemerintah) berdasarkan undang-undang (dapat dipaksakan) dengan tiada mendapat jasa timbal (teggen prestasi), yang langsung dapat ditunjukkan dan digunakan untuk membiayai pengeluaran umum.

Sedangkan menurut Brotodiharjo (2008: 05), pajak adalah iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan undang-undang (yang dapat dipaksakan) dengan tiada mendapatkan jasa timbal balik (kontra prestasi) yang langsung dapat ditunjukkan dan yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum.

Sesuai dengan definisi pajak oleh Mardiasmo (2009: 1) menunjukkan bahwa pemungutan pajak yang sifatnya dipaksakan tersebut digunakan untuk membiayai semua pengeluaran umum negara seperti pembiayaan untuk pengeluaran pembangunan nasional. Pembangunan nasional sendiri memerlukan dana yang besar sehingga memerlukan pendanaan yang berasal dari sektor pajak.

Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

PPN adalah pajak yang dipungut/dipotong oleh pengusaha kena pajak (PKP) yang berkaitan dengan transaksi penyerahan barang/jasa kena pajak di dalam daerah pabean yang dilakukan oleh wajib pajak badan maupun orang pribadi (Suprianto, 2011: 20).

Menurut Sukardji (2002: 20), Pajak Pertambahan Nilai di Indonesia memiliki karakteristik yaitu: "Pajak Tidak Langsung, Pajak Objektif, Multistage Tax, Tarif Tunggal,

Credit Method/Invoice Method/Indirect Substraction Method".

Perencanaan Pajak (Tax Planning)

Menurut Lumbantoruan (1993: 354) menyebutkan bahwa: "Manajemen pajak adalah sarana untuk memenuhi kewajiban perpajakan dengan benar tetapi jumlah pajak yang dibayar dapat ditekan serendah mungkin untuk memperoleh laba dan likuiditas yang diharapkan".

Perusahaan berharap dengan menerapkan manajemen pajak, laba setelah pajak perusahaan tetap besar. Suandy (2008: 07) menyebutkan tujuan dilakukannya manajemen pajak, yaitu:

- a. Menerapkan peraturan perpajakan secara benar.
- b. Usaha efisiensi untuk mencapai laba dan likuiditas yang seharusnya.

Rahayu dan Santoso (2013: 19) mendefinisikan tax management sebagai: "Suatu usaha menyeluruh yang dilakukan terus-menerus oleh wajib pajak agar semua hal yang berkaitan dengan urusan perpajakan dapat dikelola dengan baik, ekonomis, efektif dan efisien, sehingga dapat memberikan kontribusi maksimum bagi kelangsungan usaha wajib pajak tanpa mengorbankan kepentingan penerimaan negara."

Perusahaan dalam melakukan tax planning selalu memiliki tujuan atau motivasi yang mendasari dilakukannya hal tersebut. Motivasi yang mendasari dilakukannya suatu perencanaan pajak umumnya bersumber dari tiga unsur perpajakan, yaitu: kebijakan perpajakan (*tax policy*), undang-undang perpajakan (*tax law*), administrasi perpajakan (*tax administration*) (Suandy, 2008: 10).

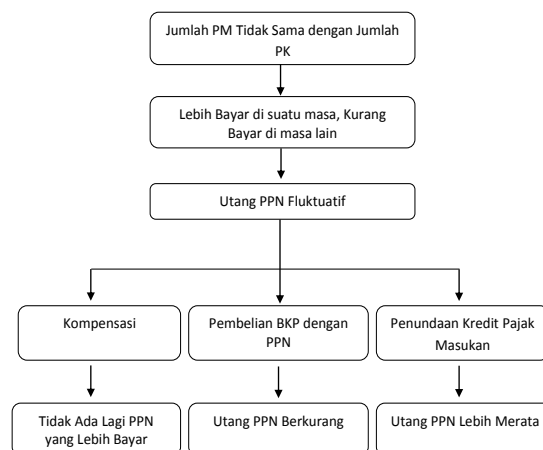
Menurut Zain (2008: 70) dalam bukunya menjelaskan, langkah-langkah dalam penyusunan perencanaan pajak yang merupakan komponen sistem manajemen pajak adalah:

- Menetapkan sasaran atau tujuan manajemen pajak.
- Situasi sekarang dan identifikasi pendukung dan penghambat tujuan.
- Pengembangan rencana atau perangkat tindakan untuk mencapai tujuan.

Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran yang dilakukan oleh penulis adalah PPN terhutang perusahaan yang tidak merata atau utang PPN fluktuatif, karena pada tiap masa ada utang PPN yang kecil dan terdapat utang PPN yang besar dari masa sebelumnya dan pada masa tertentu juga muncul lebih bayar. Hal tersebut dapat mengganggu *cash flow* perusahaan. Perusahaan dapat melakukan kompensasi atas lebih bayar PPN atau juga dapat melakukan perencanaan pajak dengan penundaan pengkreditan PM. Perusahaan yang bergerak dibidang penjualan eceran juga perlu memperhatikan *supplier*, apakah *supplier* tersebut telah dikukuhkan sebagai PKP atau belum tentu saja hal ini memiliki keuntungan maupun kerugian bagi perusahaan dalam aspek perpajakannya. Setelah diterapkannya perencanaan pajak maka utang PPN tiap masa menjadi merata dan tidak mengalami fluktuatif seperti sebelumnya, sehingga *cash flow* perusahaan tidak terganggu. Setiap perencanaan pajak memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing, perusahaan harus cermat dalam menentukan perencanaan pajak yang akan diterapkan agar tidak merugikan perusahaan nantinya.

Gambar I
Kerangka Pemikiran



Sumber: Data Diolah (2015)

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Menurut Arikunto (2006: 73) pada dasarnya penelitian deskriptif merupakan penelitian non hipotesis sehingga dalam langkah penelitiannya tidak perlu merumuskan hipotesis. Menurut Bogdan dan Taylor dalam buku Moleong (2004: 03) mendefinisikan metode pendekatan kualitatif sebagai “prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau perilaku yang diamati.”

Berdasarkan dengan latar belakang, dan tujuan yang ingin dicapai oleh penulis, maka yang menjadi fokus pada penelitian ini adalah:

- Laporan keuangan perusahaan berupa:
 - Laporan laba/rugi tahun 2014
 - Laporan Pembelian tahun 2014
 - Laporan Penjualan tahun 2014
- Perencanaan pajak PPN yang telah ditetapkan oleh CV GRPS.
- CV GRPS dalam melakukan perencanaan pajak telah menetapkan penundaan pengkreditan PM sebagai upaya untuk meminimalkan utang PPN. Untuk itu penulis berfokus pada penentuan besarnya PM yang akan dikreditkan tiap Masa Pajak oleh CV GRPS.

Sumber data merupakan subjek dimana data dapat di peroleh yaitu seseorang atau suatu hal atau benda yang dapat dijadikan narasumber untuk mendapatkan data (Arikunto, 2006: 129). Adapun jenis data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder:

1. Data Primer

Data primer pada penelitian ini adalah wawancara, observasi dan dokumen. Wawancara dilakukan kepada direktur dan manajer accounting CV GRPS. Observasi dilakukan dengan melihat secara langsung peristiwa-peristiwa yang terjadi di lapangan, sedangkan dokumen sumber datanya berasal dari catatan atau sumber data tertulis lainnya seperti *company profile* CV GRPS.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data-data yang tersedia di CV GRPS seperti data yang berhubungan dengan besaran PM, PK serta data rekap faktur pajak, laporan keuangan dan SPT Masa PPN periode 2014. Selain itu sumber data sekunder berasal dari peraturan yang berhubungan dengan penelitian yaitu UU KUP, UU PPN, Peraturan Menteri Keuangan Nomor : 197/PMK.03/2013.

Pengumpulan data merupakan hal penting dalam penelitian oleh karena itu data yang dikumpulkan harus valid dan akurat. Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis dalam penelitiannya yaitu:

1. Interview (wawancara)

Sugiyono (2014: 232) mengatakan bahwa “dengan wawancara, maka peneliti akan mengetahui hal-hal yang lebih mendalam tentang partisipan dalam menginterpretasikan situasi dan fenomena yang terjadi, dimana hal ini tidak bisa ditemukan melalui observasi”. Wawancara dilakukan kepada pihak-

pihak yang berkaitan dalam proses wawancara ini adalah direktur sebagai informan pertama dan manajer accounting CV GRPS sebagai informan kedua.

2. Observasi

Margono (2007: 159) mengatakab bahwa “pada dasarnya teknik observasi digunakan untuk melihat dan mengamati perubahan fenomena-fenomena social yang tumbuh dan berkembang yang kemudian dapat dilakukan perubahan atas penilaian tersebut, bagi pelaksana observaser untuk melihat obyek moment tertentu, sehingga mampu memisahkan antara yang diperlukan dengan yang tidak diperlukan”. Observasi dilakukan penulis dengan terlibat kegiatan sehari-hari orang yang sedang diamati terkait dengan proses pengambilan keputusan dalam penggunaan perencanaan pajak.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah kegiatan mencari data mengenai hal-hal atau variable yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, lengger, agenda, dan sebagainya (Arikunto, 2006: 231). Dokumentasi dilakukan dengan memanfaatkan data yang telah tersedia pada perusahaan berupa faktur pajak masukan, laporan keuangan dan SPT Masa PPN periode 2014. Penulis juga menggunakan audio tape untuk melakukan wawancara pada informan.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah model analisis interaktif Miles and Huberman (1994: 16) yang menyebutkan bahwa “Aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya jenuh.”

Model ini terdapat tiga tahap kegiatan yaitu reduksi data, penyajian data, dan

penarikan kesimpulan. Berikut penjelasan dari ketiga tahap tersebut:

1. Reduksi Data

Reduksi data adalah proses pemilihan dari catatan yang tertulis di lokasi penelitian dan nantinya akan dituangkan dalam laporan.

2. Penyajian Data

Penyajian data merupakan suatu bentuk yang dibuat untuk dapat memudahkan peneliti melihat gambaran secara keseluruhan atau bagian-bagian tertentu dari penelitian, sehingga dengan melihat penyajian dapat memahami apa yang terjadi dan apa yang harus dilakukan berdasarkan atas pemahaman yang didapat dari penyajian tersebut.

3. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan, merupakan verifikasi data dalam penelitian kualitatif yang dilakukan secara terus menerus sepanjang proses penelitian dilakukan yang dituangkan dalam kesimpulan yang bersifat sementara.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. PPN Terhutang Sebelum *Tax Planning*

Mengenai jumlah PK dan PM maka akan didapatkan utang PPN yang harus dibayar oleh CV GRPS dengan cara melakukan mekanisme pengkreditan antara PK dan PM. Setelah dilakukannya mekanisme pengkreditan PPN maka akan muncul kurang atau lebih bayar. Pada bulan April, Mei, Agustus, dan September muncul lebih bayar, hal ini karena jumlah PM yang lebih besar dari pada jumlah PK. Contoh pada bulan April PM lebih besar dari PK yakni sebesar Rp243.231.333,- sedangkan PK sebesar Rp135.718.769,- sehingga jika PK dikurangkan dengan PM akan muncul lebih bayar sebesar Rp107.512.564,-.

Atas munculnya PPN lebih bayar maka harus dilakukan kompensasi. Pada bulan April jumlah PPN terutang lebih bayar

Rp107.512.564,- pajak yang lebih dibayar tersebut dikompensasikan ke masa pajak Mei 2014, setelah dikompensasikan maka pada masa Mei maka kompensasi menjadi sebesar Rp133.119.884,- yang dapat dikompensasikan pada masa Juni sehingga menjadi lebih bayar sebesar Rp29.745.890,-. Lebih Bayar tersebut dikompensasikan ke masa pajak Juli 2014 sehingga PPN terutang bulan Juli menjadi sebesar Rp346.593.989,-. Masa pajak Agustus juga menunjukkan adanya lebih bayar sebesar Rp72.303.721,- atas lebih bayar tersebut dikompensasikan pada masa pajak September sehingga pada September muncul lebih bayar sebesar Rp219.880.930,- yang nantinya dikompensasikan pada masa pajak Oktober, November dan Desember.

Terdapat kelebihan dalam melakukan kompensasi yaitu mudahnya prosedur dalam menerapkannya seperti perusahaan tidak perlu mengajukan permohonan untuk melakukan kompensasi seperti restitusi yang terlebih dahulu mengajukan permohonan restitusi, tidak adanya pengecualian bagi wajib pajak yang dapat melakukan kompensasi atau semua wajib pajak yang pada suatu Masa PPN nya timbul lebih bayar dapat melakukan kompensasi.

2. *Tax Planning* dengan Penundaan Pengkreditan Pajak Masukan

CV GRPS dalam menerapkan perencanaan pajak ini menyesuaikan dengan omzet penjualan terlebih dahulu hal ini dilakukan untuk menentukan jumlah PM yang nantinya akan dikreditkan dengan PK yang diperoleh dari omzet penjualan. Jika omzet penjualan besar maka otomatis PK juga besar sehingga memerlukan PM yang banyak untuk dikreditkan sehingga PPN terutang dapat diminimalkan. Jika omzet penjualan pada masa tertentu kecil maka jumlah PM yang akan dikreditkan disesuaikan dengan jumlah PK nya

dan jika terdapat PM yang belum dikreditkan pada masa tersebut maka akan dikreditkan pada masa-masa berikutnya, contohnya PM masa Desember dan Januari yang dikreditkan pada masa Februari.

Kecilnya utang PPN tiap Masa tentu saja menguntungkan bagi perusahaan karena ini merupakan tujuan perusahaan dalam melakukan perencanaan pajak. Jika dilihat dari hasil yang diperoleh dengan menerapkan perencanaan pajak ini telah sesuai dengan apa yang diharapkan oleh CV GRPS.

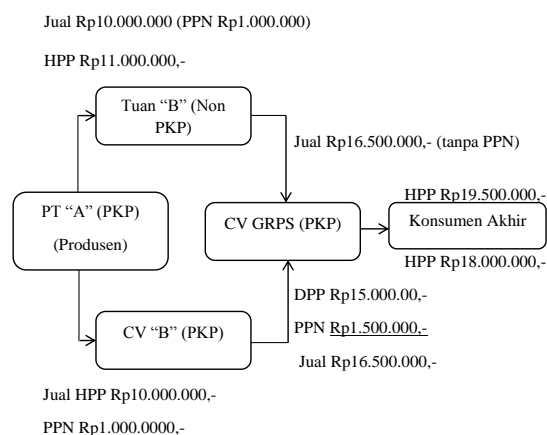
Setiap perencanaan pajak memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing seperti perencanaan pajak dengan penundaan pengkreditan PM ini yang memiliki kelebihan yaitu: utang PPN menjadi tidak fluktuatif seperti saat sebelum diterapkannya perencanaan pajak sehingga cash flow perusahaan lebih terencana dengan baik. Pada perencanaan pajak ini juga memiliki kekurangan yaitu jika manajer accounting tidak melakukan perhitungan yang tepat sehingga menyebabkan PM tersebut dikreditkan melebihi batas waktu yang diperbolehkan dalam Pasal 9 ayat 9 UU PPN yakni 3 bulan setelah berakhirnya masa pajak. Jika saat pemeriksaan oleh pihak DJP dan terbukti adanya kesalahan pada pengkreditan PK dan PM maka akan dikenai sanksi dari DJP. Hal tersebut tentu akan merugikan bagi perusahaan. Berdasarkan penjelasan tersebut manajer accounting perlu memperhitungkan secara tepat agar nantinya tidak terjadi kesalahan dalam mengkreditkan PM.

3. Tax Planning Melalui Pembelian BKP dengan PPN

CV GRPS tidak hanya melakukan pembelian barang dagang pada supplier yang telah dikukuhkan sebagai PKP saja namun juga melakukan pembelian pada supplier Non PKP. Saat mendekati bulan puasa, CV GRPS banyak

melakukan pembelian barang baik BKP dengan PPN maupun pembelian BKP tanpa PPN

Gambar 2
Perbedaan Pembelian BKP Tanpa PPN dan Pembelian BKP dengan PPN



Sumber: Data Diolah (2015)

Berdasarkan contoh tersebut terlihat jika PPN yang CV GRPS bayar pada saat membeli barang mendapat penggantian pada saat menjual barang, pajak yang dibayar juga berasal dari pertambahan nilai dan jika dilihat dari kedua contoh diatas maka yang lebih menguntungkan yaitu pembelian BKP dengan PPN karena PPN yang dibayar kecil dan juga harga pokok penjualan yang kecil tidak memberatkan konsumen akhir.

CV GRPS dapat menambahkan PM yang telah ada dengan PM atas pembelian barang tersebut, sehingga jumlah PM nantinya akan bertambah sebesar Rp85.520.179,- yang semula Rp1.890.859.064,- menjadi Rp1.976.379.243,-. Pada masa Maret PPN terutang menjadi sebesar Rp763.664,- hal ini karena terdapat kenaikan jumlah PM dari sebelumnya Rp139.611.533,- naik menjadi Rp157.624.012,- begitu juga pada masa April dari Rp243.231.333,- naik menjadi Rp258.588.560,- yang menimbulkan lebih bayar. Pada masa Mei PM juga meningkat sebesar Rp16.172.095,- yang juga menimbulkan lebih bayar dan pada masa Juni PPN terutang turun sebesar 35% atau Rp35.978.379,-. Bertambahnya PM membuat utang PPN yang harus dibayar menjadi kecil

yang semula sebesar Rp561.231.137,- turun menjadi Rp475.710.958,- atau turun sebesar 15%.

4. *Tax Planning* dengan Penggabungan Penundaan Pengkreditan Pajak Masukan dan Pembelian BKP

CV GRPS menggunakan perencanaan pajak atas pembelian BKP dengan PPN mampu meminimalkan PPN terutang tahun 2014 sebanyak 15% yang sebelumnya Rp561.231.137,- turun menjadi Rp475.710.958,-, sedangkan menggunakan penundaan pengkreditan PM mampu meratakan PPN terutang sehingga tidak ada lagi PPN yang lebih bayar.

Jika kedua perencanaan tersebut digabungkan maka akan mampu meminimalkan PPN terutang tahun 2014 sebanyak 22% yang semula PPN terutangnya Rp561.231.137,- turun menjadi Rp437.027.790,-. Pada masa Januari PPN terutang mampu diminimalkan sebesar Rp82.065.954,- atau sebesar 79% yang sebelumnya Rp103.260.902,- turun menjadi Rp21.194.948,- begitu juga pada masa Juni dari Rp103.373.995,- turun menjadi Rp84.093.590,- atau turun sebesar 19%. Pada masa Juli PPN juga mampu diminimalkan sebesar 70% atau sebesar Rp262.545.921,- dari Rp376.339.876,- turun menjadi Rp113.793.958,- dan juga pada masa November yang turun sebesar 63% atau Rp34.824.177,- yang sebelumnya Rp55.048.593,- turun menjadi Rp20.224.416,-. Masa Desember juga mengalami penurunan yang sebelumnya sebesar Rp240.130.411,- turun menjadi Rp35.218.239,- atau turun sebesar 85%. Penurunan PPN terutang tiap masa karena

adanya pemerataan PM atau terdapat PM yang dikreditkan pada masa pajak yang berbeda sehingga menimbulkan adanya penambahan pada PM dari tahun sebelumnya yang belum dikreditkan masa Desember 2013 dan juga penambahan PM dari transaksi pembelian BKP dengan PPN tahun 2014 sehingga saat dilakukan mekanisme pengkreditan PK dan PM akan membuat PPN terutang menjadi kecil.

Berdasarkan penjelasan sebelumnya dapat diketahui bahwa penting bagi perusahaan dengan pendapatan yang besar untuk menerapkan perencanaan pajak, dengan menerapkannya maka perusahaan tidak perlu membayar pajak dengan jumlah yang besar sehingga dapat mengalokasikan dana tersebut untuk pengembangan perusahaan. Hal tersebut juga senada dengan yang diutarakan oleh direktur CV GRPS yang mengatakan bahwa: “Menurut saya sangat perlu perusahaan melakukan perencanaan pajak terlebih jika perusahaan tersebut memiliki omset yang besar sehingga berpengaruh terhadap beban pajak yang harus ditanggung oleh perusahaan tersebut. Oleh sebab itu perusahaan perlu melakukan perencanaan pajak yang tepat untuk meminimalkan beban pajaknya jika berhasil perusahaan akan memiliki dana yang cukup untuk dialokasikan ke pengembangan perusahaan.”

Berdasarkan penjelasan di atas maka CV GRPS perlu menerapkan perencanaan pajak untuk meminimalkan utang PPN sehingga CV GRPS memiliki dana lebih untuk dialokasikan pada pengembangan perusahaan. Penggabungan kedua *tax planning* dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3. Penggabungan *Tax Planning* Penundaan Pengkreditan PM dan Pembelian BKP dengan PPN (dalam rupiah)

Pembelian BKP Tanpa PPN				Pembelian BKP dengan PPN		
Masa	PK	PM	KB/LB	PM	KB/LB	Selisih
Jan	114.206.847	10.945.945	103.260.902	93.011.899	21.194.948	82.065.954
Feb	98.879.526	89.892.602	8.986.924	80.470.850	18.408.676	(9.421.752)
Mar	158.387.676	139.611.533	18.776.143	129.546.722	28.840.954	(10.064.811)
Apr	135.718.769	243.231.333	(107.512.564)	110.047.426	25.671.343	(133.183.907)
Mei	143.894.718	169.502.038	(25.607.320)	115.745.765	28.148.953	(53.756.273)
Juni	342.160.481	238.786.486	103.373.995	258.066.891	84.093.590	19.280.405
Juli	735.031.625	358.691.746	376.339.879	621.237.667	113.793.958	262.545.921
Agu	113.099.401	185.403.122	(72.303.721)	90.117.198	22.982.203	(95.285.924)
Sept	94.808.919	242.386.128	(147.577.209)	77.680.712	17.128.207	(164.705.416)
Okt	123.836.229	115.521.123	8.315.106	102.513.926	21.322.303	(13.007.197)
Nov	128.821.151	73.772.558	55.048.593	108.596.735	20.224.416	34.824.177
Des	263.244.859	23.114.448	240.130.411	228.026.620	35.218.239	204.912.172
Jmlh	2.452.090.201	1.890.859.064	561.231.137	2.015.062.411	437.027.790	124.203.347

Sumber: Data diolah (2014)

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan maka penulis dapat mengambil beberapa kesimpulan, antara lain:

1. Dalam melakukan pembelian barang dagang, CV GRPS menerapkan 2 kebijakan yaitu:
 - a. Melakukan pembelian terputus
Barang yang dibeli secara langsung dari supplier baik tunai atau kredit yang selanjutnya dicatat oleh perusahaan sebagai persediaan barang.
 - b. Dengan cara konsinyasi
Barang yang merupakan titipan supplier dan dicatat sebagai persediaan setelah barang titipan terjual.
2. CV GRPS juga melakukan pembelian atas BKP dengan PPN dan pembelian BKP tanpa PPN.
CV GRPS melakukan pembelian barang dagang untuk persediaan yang

terdiri dari pembelian BKP dengan PPN dan pembelian BKP tanpa PPN. Jika dilihat dari sisi perpajakan maka atas pembelian BKP tanpa PPN dapat mengurangi tingkat keuntungan perusahaan.

3. Omzet CV GRPS berasal dari dua sumber yaitu penjualan atas barang dagang dan dari pendapatan sewa.

CV GRPS memiliki dua sumber pendapatan yakni pendapatan dari penjualan pakaian beserta aksesorisnya dan juga didapat dari sewa tempat seperti Timezone, Madonna, New Kansas Pizza, Kartika Kosmetik dan lain sebagainya. Atas dua sumber pendapatan tersebut CV GRPS memungut PPN dan melaporkan sesuai dengan ketentuan yang ada.

4. CV GRPS dalam tahun 2014 menerapkan perencanaan pajak dengan cara penundaan pengkreditan PM dan hasilnya CV GRPS belum mampu meminimalkan PPN terutang hanya mampu meratakan PPN terutang.

Perencanaan pajak dengan cara penundaan pengkreditan PM membuat utang PPN tiap masa menjadi lebih seimbang, yaitu pada tiap masa utang PPN tidak mencapai 50 juta kecuali pada bulan Juni dan Juli saja utang PPN

mencapai 100 juta. Berkurangnya jumlah utang PPN tiap masa juga berdampak pada berkurangnya utang PPN tahun 2014, yaitu utang PPN turun sebesar 5% yaitu sebelumnya sebesar Rp561.231.137,- menjadi Rp531.099.987,-. Penurunan utang PPN tersebut tidak riil karena pada dasarnya perencanaan pajak dengan penundaan pengkreditan hanya meratakan PM ke tiap masa pajak sehingga tidak ada lebih bayar atau mengkreditkan PM ke masa pajak yang berbeda sehingga terdapat penambahan PM dari tahun sebelumnya.

5. Untuk meminimalkan utang PPN, CV GRPS dapat menerapkan perencanaan pajak pembelian BKP dengan PPN.

Saat menggunakan perencanaan pajak dengan pembelian BKP dengan PPN saja mampu mengurangi PPN terutang yang sebelumnya Rp561.231.137,- menjadi Rp475.710.958,- atau turun sebesar 15%.

Saran

Berdasarkan kesimpulan dan uraian yang telah dibahas sebelumnya, penulis menyarankan agar Bapak Iwan Suprobo selaku direktur CV GRPS lebih memperhatikan atau mempertimbangkan kebijakan yang akan diambil dalam menjalankan usaha terutama pada kebijakan pembelian barang untuk persediaan barang dagang sehingga nantinya tidak mengurangi tingkat keuntungan perusahaan. Penulis juga menyarankan CV GRPS untuk melakukan pembelian atas BKP dengan PPN tidak perlu melakukan pembelian BKP tanpa PPN karena dari segi perpajakan pembelian atas BKP dengan PPN lebih menguntungkan dari pada pembelian BKP tanpa PPN. Syarat PM dapat dikreditkan dengan PK adalah harus ada FP yang sesuai dengan UU PPN dan faktur pajak hanya dapat dibuat oleh WP yang telah dikukuhkan sebagai PKP. Jika CV GRPS ingin tetap bekerja sama dengan supplier yang ada maka sebaiknya CV GRPS mendorong sebagian supplier yang

belum dikukuhkan sebagai PKP untuk dikukuhkan menjadi PKP, sehingga CV GRPS tidak rugi jika melakukan pembelian pada supplier tersebut atau mencari supplier lain yang telah dikukuhkan sebagai PKP.

CV GRPS dalam menerapkan perencanaan pajak haruslah secara cermat dengan memperhatikan segala aspek baik aspek resiko maupun biaya yang timbul atas perencanaan pajak tersebut. Bagi pihak manajemen harus terus memperbaharui perencanaan pajak seiring dengan peraturan pajak yang terus diperbaharui oleh DJP. Penulis juga menyarankan agar manajemen accounting melakukan pencatatan dan rekap data dengan baik sehingga mempermudah bagi pihak lain terutama bagi pihak KPP jika dilakukan pemeriksaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2006. Prosedur Penelitian. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Brotodiharjo, Santoso. 2008. Pengantar Ilmu Hukum Pajak. Bandung: Refika Aditama.
- Mardiasmo. 2009. Perpajakan: edisi revisi 2006. Yogyakarta: Andi.
- Margono S. 2007. Metodologi Penelitian Pendidikan Komponen MKDK. Jakarta: PT. Rineka Cipta,.
- Matthew B. Miles, Matthew B. And Huberman, A. Michael. 1994. Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook. London: SAGE Publications.
- Moleong, Lexy J. 2004. Metodologi Penelitian Kualitatif. Edisi Revisi. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Rahayu, Ning dan Iman Santoso. 2013. Corporate Tax Management – Mengulas Upaya Pengelolaan Pajak Perusahaan Secara Konseptual-Pratikal. Jakarta: Ortax
- Lumbantoruan, Sophar. 1993. Akuntansi Pajak. Jakarta: Grasindo.
- Suandy, Erly. 2008. Perencanaan Pajak revisi. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2014. Memahami Penelitian Kualitatif. Bandung: CV Alfabeta.

- Sukardji, Untung. 2002. Pajak Pertambahan Nilai. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Suprianto. 2011. Akuntansi Perpajakan. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Zain, Mohammad. 2008. Manajemen Perpajakan. Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat.
- Peraturan Menteri Keuangan Nomor : 197/PMK.03/2013 Tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Keuangan Nomor 68/PMK.03/2010 Tentang Batasan Pengusaha Kecil Pajak Pertambahan Nilai